

ABSTRAK

Industri kecil dan menengah (IKM) merupakan salah satu penggerak perekonomian di Indonesia yang harus dipertahankan untuk mengatasi pengangguran. CV INDO SEAGRASS adalah salah satu industri kecil dan menengah yang bergerak dalam bidang manufaktur serat alam yang memanfaatkan serat alam sebagai bahan baku pembuatan kerajinan. Dalam industri kecil dan menengah penjualan produk biasanya dilakukan melalui distributor yang kemudian menjual ke konsumen. Sekarang ini perbedaan keuntungan yang diperoleh produsen dan distributor di CV INDO SEAGRASS masih jauh perbedaannya hal ini menjadi permasalahan yang dapat mempengaruhi kerjasama keduanya. Untuk mengatasi permasalahan tersebut perlu dicari solusi untuk menyeimbangkan keuntungan diantara keduanya sehingga terjalin kerjasama yang baik.

Revenue sharing contract adalah salah satu metode yang digunakan untuk membantu membagi keuntungan dengan seimbang antara produsen dan distributor. Selain itu, metode ini juga dapat meningkatkan keuntungan kedua belah pihak sehingga industri kecil dan menengah tidak mengalami gulung tikar dan kerjasama keduanya dapat berlangsung terus.

Hasil perhitungan ditahapan produsen atau di CV INDO SEAGRASS menghasilkan ekspektasi keuntungan sebesar Rp 18.931.063,86 untuk produsen sedangkan untuk distributor ekspektasi keuntungannya sebesar Rp 35.535.804,73, untuk perhitungan pada tahapan distributor ekspektasi keuntungan yang diperoleh produsen sebesar Rp 21.707.084,68 dan ekspektasi keuntungan yang diperoleh distributor sebesar Rp 34.618.518,15. Setelah menggunakan metode revenue sharing contract dengan nilai fraksi (pembagian keuntungan) 15%, ekspektasi keuntungan yang diterima keduanya meningkat menjadi sebesar Rp 37.289.913,41 untuk produsen dan Rp 40.668.737,80 untuk distributor.

Kata kunci: *revenue sharing contract (RSC), ekspektasi keuntungan, industri kecil dan menengah (IKM).*